

Усатюк В.В.
Мартиненко В.П.

доктор економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

DIRECTIONS INCREASE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

Прибуток є основною метою будь-якої виробничої та комерційної підприємницької діяльності. Він є основним показником розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування, характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна. Також він демонструє ефективність роботи підприємства. Важлива роль цієї категорії визначається тим, що вона характеризує основну мету підприємницької діяльності виробничого підприємства, підсумовує його головний економічний результат. Тому питання підвищення рентабельності та збільшення прибутку є для багатьох підприємств основною проблемою та задачею. До того ж отримання прибутку повинне носити не одноразовий, а постійний характер, що можливо тільки на базі безперервного економічного зростання підприємства. Тому тема дослідження є достатньо актуальним на сьогоднішній день, оскільки розкриває основні напрями зростання прибутку підприємства шляхом виконання конкретних заходів, запропонованих у статті. Застосування одного конкретного напрямку або сукупності методів комплексно дозволить поліпшити фінансове становище підприємства і збільшити ефективність його діяльності.

Ключові слова: прибуток, собівартість, резерви збільшення прибутковості, рентабельність, ефективність.

Прибыль является основной целью любой производственной и коммерческой предпринимательской деятельности. Он является основным показателем развития предприятия, научно-технического совершенствования его материальной базы и продукции, всех форм инвестирования, характеризует доходность предприятия, окупаемость вложенных затрат и использования имущества. Также он демонстрирует эффективность работы предприятия. Важная роль этой категории определяется тем, что она характеризует основную цель предпринимательской деятельности производственного предприятия, подытоживая его главный экономический результат. Поэтому вопрос повышения рентабельности и увеличения прибыли является для многих предприятий основной проблемой и задачей. К тому же получение прибыли должно носить не одноразовый, а постоянный характер, что возможно только на базе непрерывного экономического роста предприятия. Поэтому тема исследования является достаточно актуальным на сегодняшний день, поскольку раскрывает основные направления роста прибыли предприятия путем выполнения конкретных мероприятий, предложенных в статье. Применение одного конкретного

направления или совокупности методов комплексно позволит улучшить финансовое положение предприятия и повысить эффективность его деятельности.

Ключевые слова: прибыль, себестоимость, резервы увеличения доходности, рентабельность, эффективность.

Profit is the main goal of any industrial and commercial business activities. He is the main indicator of enterprise development, scientific and technological improvement of its resource base and production of all forms of investment, enterprise characterizes profitability, return on investment costs and use of the property. It also demonstrates the effectiveness of the enterprise. The importance of this category is determined by the fact that it describes the main purpose of business production company, summarizing its main economic result. Therefore poll improve profitability and increase profits for many businesses is the main problem and challenge. Besides making a profit should not wear disposable and permanent nature, which is possible only on the basis of sustained economic growth of the enterprise. Therefore, the subject of the article quite relevant today, as reveals the main direction of the enterprise profit growth through the implementation of specific measures proposed in the article. The use of one particular direction or set of methods in complex will allow to improve the financial situation of the company and increase efficiency of its activity.

Keywords: profit, cost, reserves increase profitability, profitability, efficiency.

Вступ. В умовах нестабільного розвитку економіки особливої актуальності набуває проблема пошуку резервів підвищення прибутковості підприємства. Отримання прибутку або можливість вести беззбиткову підприємницьку діяльність є на сьогоднішній день ключовим завданням всіх підприємств України. Варто відмітити, що проблеми підвищення прибутковості суб'єктів господарювання досліджувались такими вченими як Кендюхов О.В., Фещур Р.В., Яковенко А.Т., Орлов О.О., Івашина О.Ф., Ковальчук А. Б., Ветошкина Т. А., Демко І.І.[1-8]. Але, на нашу думку, дані питання вивчалися недостатньо. Відповідно, дослідження підвищення прибутковості підприємств є досить актуальним і являє собою важливу науково-практичну проблему.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємств України.

Методологія. Максимізація прибутку та мінімізація збитків є однією з цілей господарської діяльності підприємства. Важливу роль при досягненні вищезазначеної цілі відіграють резерви збільшення прибутку, під якими розуміють невикористані реальні можливості підвищення рентабельності, а також попередження збитків від інших видів діяльності. Проведене дослідження показало, що основними напрямками є:

1. Збільшення продажів послуг; (або, послуг);
2. Зменшення вартості продукції (або, послуг);
3. Підвищення вартості продукції (робіт, послуг) за рахунок підвищення її якості;
4. Економія всіх видів ресурсів абстрактніше та раціональніше

використання матеріальних та трудових ресурсів;

5. Автоматизація, удосконалення його використання;

6. Висока організаційно-технічного забезпечення з метою безперебійного функціонування;

7. Пошук нових напрямків, за допомогою більш дешевої сировини для підприємства;

8. Економічне стимулювання членів персоналу та продуктивності для більш ефективної роботи персоналу;

9. Пошук нових напрямків, підтримка діяльності підприємства.

Охарактеризуємо кожний з вказаних напрямків більш детально. Варто відмітити, що обсяг реалізації продукції має позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажу продукції веде до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція збиткова, то при зростанні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку. За рахунок збільшення обсягу реалізації продукції можливо досягти ефекту виробничого левериджу, тобто зменшення величини постійних витрат на одиницю продукції (послуги).

Важливим напрямком збільшення прибутку підприємства є зниження собівартості продукції (послуг, робіт).

Основними напрямками продукції є:

1. Зменшення витрат, паливо, енергії за рахунок скорочення витрат, існуючих витрат;

2. Зменшення витрат, скорочення витрат, скорочення транспортних і складських витрат тощо;

3. Покращення технічного рівня виробництва, зокрема впровадження нової сучасної технології, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, а також удосконалення техніки, що використовується;

4. Покращення організації виробництва і праці, тобто вдосконалення діяльності підприємства [1, с. 93-94].

Система матеріально-технічного забезпечення, яка збалансовано працює на підприємстві гарантує постійне забезпечення підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, що є важливим елементом організації виробництва.

Неабиякого значення на сьогодні для споживача поряд з таким чинником як ціна відіграє якість пропонованого підприємством товару (послуги). Чимало великих і малих підприємств як в Україні, так і в світі намагаються покращувати якість своїх продуктів (послуг), щоб стати більш привабливими для споживача.

Результат підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємством, полягає у тому, що:

- якісна й конкурентоспроможна продукція завжди більш повно задовольняє потреби споживача;

- затребувана конкурентоспроможна продукція забезпечує постійний дохід підприємству;

- підвищення якості, яке робить продукцію більш конкурентною на ринку здійснює вплив не тільки на виробництво та ефективність господарювання, а й на імідж і становище підприємства на ринку [2].

Такий напрям як економія сировини, матеріалів і палива це важливий фактор зростання ефективності діяльності підприємства, збільшення розмірів виробництва за даних витрат на одиницю матеріальних ресурсів.

Серед способів ефективнішого використання ресурсів на підприємствах найбільш перспективними є:

- використання необхідних першосортних ресурсів, придбаних за вигідною ціною;

- забезпечення всіх умов для найбільш тривалого зберігання сировини у придатному для виробництва стані, а також швидке транспортування сировини до виробничої ділянки;

- заміна трудомістких процесів на механічні та автоматизовані.

До напрямів та резервів раціонального використання ресурсів підприємства слід віднести наступні:

- економічна оцінка результатів ефективного використання ресурсів на підприємстві за комплексами заходів, які впроваджені на виробництві для окремих видів ресурсів;

- визначення конкретного вкладу в загальний результат ефективного використання ресурсів окремих підрозділів (цехів, відділів) підприємства та працівників;

- стимул працівників підприємства в постійному пошуку та реалізації заходів із раціонального використання ресурсів на всіх етапах життєвого циклу продукції, створення успішно працюючої системи економічних покарань та нагороджень, створення стійкої мотивації працівників до більш ефективного використання ресурсів[3].

Натурним напрямом підвищення прибутковості підприємства є науково-технічний прогрес, який здійснює вплив на всі складові виробничого процесу засоби виробництва, працю, його організацію та управління. Технічний прогрес може здійснюватися за наступними напрямами:

- 1.Механізація та автоматизація виробничого процесу;

- 2.Модернізація технології виробництва;

- 3.Підвищення рівня електроозброєності.

Як зазначає Орлов О.О., механізація виробництва здійснюється шляхом заміни ручних робіт на роботу машин, вводу у процес виробництва засобів малої

механізації, комплексної механізації робіт на ділянках та в цехах [4].

Ще одним засобом здійснення механізації виробництва є покращення роботи устаткування, тобто оновлення й модернізація функціонуючого обладнання, невеликі зміни його конструкції. Це можна досягти шляхом нарощення потужності й робочих швидкостей обладнання, механізацією й автоматизацією допоміжних робіт (подача, зняття, транспортування й контроль виробів) й автоматизацією управління технікою [4].

Основні завдання такого напрямку як матеріально-технічне забезпечення можна сформулювати наступним чином [5]:

- визначення потреби підприємства та його структурних підрозділів у матеріальних ресурсах;
- дослідження джерел забезпечення матеріальними ресурсами;
- організація доставки матеріальних ресурсів до конкретного виробничого підрозділу;
- раціональне та бережливе використання матеріальних ресурсів;
- розробка шляхів покращення використання сировини і матеріалів, відходів виробництва;
- організація правильного зберігання матеріальних ресурсів;
- розробка економічно обґрунтованих нормативів запасів, контроль за їхнім станом;
- оптимізація обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів;
- запобігання утворенню понаднормативних й надмірних запасів цінностей та інш.

Не менш актуальним є систематичне вивчення джерел закупівлі та постачальників сировини та напівфабрикатів. Адже від злагодженої роботи всіх постачальників, надійності, вчасності та безперервності їх роботи, ціни закупки залежить ефективне функціонування підприємства [5].

Стратегія вибору постачальника передбачає дослідження альтернативних варіантів спільної роботи з урахуванням розробки основних критеріїв оцінки діяльності постачальника. Вимоги до постачальників можуть бути сформовані підприємством на основі використання інформації інших своїх служб й підрозділів, зокрема служби матеріально-технічного постачання. Можна також скористатися послугами зовнішніх консультаційних фірм, адже від успішної, безперебійно функціонуючої роботи всіх постачальників залежить успішність роботи підприємства, його прибутки, стабільний розвиток або втрата клієнтів.

Особливе значення для стабільного росту і розвитку підприємства, а також збільшення його прибутковості має підтримування існуючої клієнтської бази та пошук нових клієнтів. Дослідження показали, що для пошуку нових клієнтів потрібно:

1.Визначити цільову аудиторію;

2.Визначити, де найбільш часто можна зустріти клієнтів;

3.Коли місця концентрації потенційних покупців товарів або послуг знайдені, розмістити там рекламу;

4.Створити заохочення, винагороду для клієнтів за лояльність до даного підприємства [6].

Значний вплив на прибуток підприємства становить продуктивність праці персоналу, тому підприємство повинно постійно шукати шляхи підвищення продуктивності праці шляхом стимулювання працівників, оскільки таким чином досягається збільшення його прибутку [7].

Важливе значення при збільшенні прибутку підприємства має продуктивність праці, під якою слід розуміти ефективність трудових витрат, здатність певної праці створювати за одиницю часу певну кількість товарів (послуг).

Основними шляхами підвищення продуктивності праці є [7]:

–впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
–підвищення загальноосвітнього, культурно-технічного та професійного рівня працівників;

–раціональне користування трудових ресурсів;

–покращення організації та управління виробництвом;

–впровадження ефективних матеріальних і моральних стимулів до праці.

До показників сприятливого, заохочувального стимулювання персоналу належать всі досягнення в галузі організації праці, що дають певний економічний ефект. Вони включають:

1.Матеріальне стимулювання працівників через механізми заробітної плати, преміювання, доходи від прибутку;

2.Всі міри, що приймаються щодо покращення оснащення і планування робочих місць, їхнє раціональне та ефективне розміщення;

3.Заходи, що застосовуються для підвищення кваліфікації працівників і розширення їхнього профілю, що дає можливість для поєднання професій і функцій у виробництві [8].

Таким чином, використання суб'єктами господарювання наведених напрямів підвищення прибутковості дозволить їм отримати максимальний ефект від виробничої діяльності.

Висновки. Відповідно до поставленого завдання у даній статті досліджено питання збільшення прибутковості підприємства, наведено перелік резервів збільшення даного показника та більш докладно описано кожний із запропонованих резервів. В науковій праці визначені способи підвищення прибутковості підприємства, а також запропоновані практичні рекомендації для досягнення поставленої мети. Дані результати дослідження можуть бути успішно

впроваджені на підприємствах всіх форм власності на території України. У перспективі представлені пропозиції стосовно підвищення прибутковості суб'єктів господарювання можуть бути використані при проведенні досліджень щодо покращення використання обладнання на промислових підприємствах, оскільки вдале застосування результатів даного напрямку дослідження дозволить підвищити якість продукції (послуги, товару) підприємства та його конкурентоспроможність, або дозволить скоротити витрати часу чи матеріалів для виготовлення продукту (надання послуги). Доречно відмітити, що для кожного окремого підприємства варто підбирати індивідуально один або кілька напрямів збільшення прибутковості залежно від наявних «вузьких» місць та ситуації в галузі.

Література:

1. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О.В. Кендюхова. - Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. - Т. 1. - 344 с.
2. Фещур Р.В. Проект підвищення прибутковості промислового підприємства / Р. В. Фещур, В. Я. Плахтина // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції Національного університету "Львівська політехніка". - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/16673>
3. Яковенко А.Т. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А.Т. Яковенко, А.М. Карпенко // Культура народів Причорномор'я. 2012. № 230. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/46126>
4. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. - Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2009. - 155 с.
5. Івашина О.Ф. Шляхи збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Івашина О.Ф., Оксентюк Н.В. // Молодий вчений: Економіка і економічні науки - Випуск № 5 (08), 2014. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/shlyahi-zbilshennya-pributku-pidpriemstv-ukrayini-v-suchasnih-umova>
h
6. Ковальчук А. Б. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення / Ковальчук А. Б., Хачатрян В.В. // Напрями підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва в Україні: Економічні науки, 2014. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75005>
7. Ветошкина Т. А. Культура организации и нематериальная мотивация персонала : монография / Т. А. Ветошкина ; ГОУ ВПО Уральский гос. горный ун-т. - Екатеринбург : УГГУ, 2008. - 196 с.
8. Демко І.І. Організація і методика аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства : монографія / І. І. Демко, Р. К. Шурпенкова. - К. : УБСНБУ, 2013.- 223 с.